

CULTURE OPEN TO ACTION

SCELGO DI
GUARDARE
IL FUTURO.
**CON GLI OCCHI
DEI MIEI CLIENTI.**

MASTER IN
RETAIL MANAGEMENT
E **MARKETING**

FULL TIME

—
IL NUOVO RETAIL
TRA DIGITALIZZAZIONE,
CUSTOMER EXPERIENCE
E BRAND ACTIVISM

DAL 21 OTTOBRE 2026 – 24ª EDIZIONE



CUOA BUSINESS SCHOOL

Molto più di una scuola di management.

Le idee nascono **dove le persone si incontrano. Dove il sapere e il fare danno vita a un futuro fatto di nuovi progetti.**

Per questo crediamo nella ricerca continua di obiettivi da condividere, nell'analisi frequente dei temi da monitorare e nell'impegno etico e meritocratico che muove un'attività condivisa con le istituzioni nazionali e internazionali. Da oltre sessant'anni apriamo le porte a giovani, imprenditori, manager e professionisti, a imprese e organizzazioni, per orientarli verso un percorso fatto di cultura, ascolto e apertura a nuovi approcci e di stimolo ad agire, per il miglioramento continuo.

Cosa fare dopo la Laurea?
Come posso accelerare il mio ingresso nel mondo del lavoro?

Sono le domande tipiche che si pongono i giovani all'avvicinarsi del fatidico traguardo della Laurea. L'obiettivo è chiaro: inserirsi in maniera efficace nel mondo del lavoro. I nostri Master si rivolgono a giovani laureati o laureandi, sia triennali che magistrali. Sono progettati modellando i percorsi in funzione delle competenze e professionalità maggiormente richieste dalle aziende.

CUOA PER I GIOVANI

Tutte le immagini di questa brochure sono state scattate all'interno delle aule CUOA e nei diversi ambienti della nostra sede. Ritraggono gli allievi e i docenti, durante le attività didattiche e nei vari momenti di vita della scuola. Un grazie a tutti loro, per aver accettato di essere nostri testimonial, consentendoci di esprimere anche con le foto la ricchezza e l'energia del CUOA.

All right reserved - CUOA Business School



CUOA È SOCIO ORDINARIO ASFOR

I Soci Ordinari ASFOR sono persone giuridiche pubbliche o private e altri organismi che svolgono in modo significativo e secondo criteri e standard di qualità definiti da ASFOR, iniziative di progettazione, gestione e controllo di attività didattica e di ricerca nel campo della formazione manageriale o che rappresentano significative realtà interessate alle stesse, in veste di utilizzatori dei relativi prodotti o servizi.

CUOA È FULL MEMBER EFMD

EFMD è una organizzazione internazionale con sede a Bruxelles, Belgio. È riconosciuta a livello mondiale come un organismo di accreditamento della qualità nella formazione manageriale.

CUOA È MEMBRO DI AACSB

AACSB International (AACSB) è un'associazione internazionale senza scopo di lucro, che riunisce educatori, studenti e imprese per raggiungere un obiettivo comune: creare la prossima generazione di grandi leader nel suo complesso.

**CUOA È ADVANCED SIGNATORY PRME -
PRINCIPLES FOR RESPONSIBLE
MANAGEMENT EDUCATION**

PRME è la piattaforma di impegno volontario delle Nazioni Unite per le istituzioni accademiche che intendono trasformare il loro insegnamento, la ricerca e la leadership di pensiero a sostegno dei valori universali di sostenibilità, responsabilità ed etica.

**CUOA È MEMBRO DELLA BUSINESS
GRADUATES ASSOCIATION (BGA)**

Business Graduates Association (BGA) è un ente internazionale di garanzia della qualità di Business School leader a livello mondiale e ad alto potenziale che condividono l'impegno per una gestione responsabile e un apprendimento permanente, e stanno cercando di avere un impatto positivo sui loro studenti, le comunità e l'economia nel suo complesso.

MASTER FULL TIME

Il luogo dove incontrare il futuro.

La Laurea non è un punto di arrivo, né di partenza: è un punto di svolta. Per questo i Master full time CUOA sono rivolti a neolaureati/laureandi che vogliono affrontare un percorso di crescita intenso e concreto. Oltre ad offrire competenze spendibili nel mondo professionale, i master full time sono un progetto di scoperta e valorizzazione dei talenti di ognuno.

Tempi veloci, impegno quotidiano, stage e project work, tutte opportunità per raggiungere un obiettivo primario: un inserimento professionale di soddisfazione e con prospettive di crescita per i nostri allievi.

MASTER IN RETAIL MANAGEMENT E **MARKETING**

Il Master in Retail Management e Marketing è un percorso specialistico rivolto a giovani neolaureati e laureandi che desiderano lavorare nel marketing delle aziende, alle prese con la rapida evoluzione dei processi d'acquisto e di consumo.

Il programma combina una **solida base di marketing strategico con un approfondimento specifico delle logiche del retail, integrando visione manageriale, capacità analitiche e competenze operative**. L'approccio didattico privilegia il contatto diretto con le aziende e l'apprendimento esperienziale, attraverso project work, attività on site, study tour e momenti di confronto costante con manager e professionisti del settore.



A CHI É RIVOLTO

GIOVANI NEOLAUREATI/E
E LAUREANDI/E

(triennale o magistrale) in tutte le discipline che vogliono acquisire una visione trasversale delle logiche aziendali, e **conoscere in maniera approfondita le tante sfaccettature del mondo del marketing e del retail.**



IMPEGNO E DURATA

Dal 21 Ottobre 2026 al 23 Luglio 2027.

8 mesi divisi in:

- 5 mesi di attività didattica strutturata
- 3 mesi di stage (fino ad un massimo di 6 mesi) o project work individuale.

Oltre alle lezioni programmate è previsto un impegno di studio individuale e lavori di gruppo.

Frequenza obbligatoria. Limite massimo di assenza dell'attività didattica strutturata: 15%

OBIETTIVI

Il Master in Retail Management e Marketing ha l'obiettivo di fornire la **cultura** e gli **strumenti** necessari per poter lavorare con efficacia e soddisfazione nel marketing di aziende della distribuzione, del largo consumo e dei prodotti fashion e lifestyle. Il corso fornirà efficaci **competenze manageriali**, la **capacità di visione strategica**, preparando studenti ad assumerne ruoli di responsabilità e in grado di comprendere le dinamiche competitive, grazie a project work che li sfideranno su problemi reali che le imprese porteranno in aula.

METODOLOGIE DIDATTICHE

Il nostro punto di forza è una metodologia didattica distintiva basata su **lezioni pratiche e interattive**, che favoriscono da subito **l'immediata applicazione** di conoscenze e strumenti in diversi **contesti aziendali**.

È garantito un confronto costante tra partecipanti e docenti, manager e professionisti esperti nei vari ambiti del mondo del marketing. In parallelo all'attività d'aula, principalmente on site, sono previste anche attività esperienziali quali visite aziendali, testimonianze e vari project work in collaborazione con le aziende.



PROGRAMMA

MODULI VERTICALI

MODULO 1

FONDAMENTI E MARKETING STRATEGICO

OBIETTIVI

Il modulo approfondisce **i fondamenti del marketing strategico e le principali leve operative, con l'obiettivo di fornire una visione integrata tra analisi, strategia e execution**. Partendo dai concetti chiave di value proposition, brand, prodotto e prezzo, il percorso sviluppa la capacità di definire strategie di mercato efficaci nel supportare le decisioni aziendali e la creazione di valore.

MODULO 2

RETAIL MARKETING & STRATEGY

OBIETTIVI

Focus sulle **dinamiche del retail marketing e sulle principali leve strategiche e operative del settore, con una visione completa dei modelli distributivi**, dell'evoluzione dei formati retail e del ruolo crescente del digitale, in particolare marketplace e omnicanalità. L'approfondimento di temi quali innovazione, location, retail design e logistica permette di sviluppare la capacità di progettare strategie efficaci.

MODULO 3

TRADE MARKETING & CATEGORY MANAGEMENT

OBIETTIVI

Approfondimento delle logiche e degli strumenti del trade marketing e del category management, con l'obiettivo di **sviluppare una visione integrata tra produttore, distributore e canale**.

A partire dall'analisi dei dati e delle ricerche di mercato, vengono esplorate la definizione delle strategie di category, le politiche assortimentali e le principali leve di gestione del punto vendita.

MODULO 4

AI, DIGITAL MARKETING & SOCIAL MEDIA

OBIETTIVI

Esplorare le opportunità offerte dall'intelligenza artificiale e dalle tecnologie digitali nel contesto del retail, analizzando il loro impatto su esperienza d'acquisto, gestione dei canali e relazione con il cliente. L'obiettivo è comprendere come i touchpoint digitali e i social media stiano trasformando il customer journey e il ruolo del punto vendita.

MODULO 5

CUSTOMER EXPERIENCE

OBIETTIVI

Si approfondiscono **i principi della customer experience e il loro impatto sulle performance nel retail, con un focus sulle leve emozionali e comportamentali** che guidano le decisioni d'acquisto. Attraverso il contributo del neuromarketing e del customer experience design, l'obiettivo è sviluppare la capacità di progettare esperienze efficaci e coerenti lungo tutti i touchpoint, integrando spazio fisico e digitale per creare valore.

MODULO 6

**VISUAL MARKETING
& LOYALTY
MANAGEMENT**

OBIETTIVI

Le leve del visual marketing e del loyalty management nel contesto retail permettono di **comprendere come l'identità visiva e la gestione della relazione con il cliente influenzino i comportamenti d'acquisto** e contribuiscano alla costruzione della fedeltà nel tempo.

MODULO 7

**BRAND
MANAGEMENT**

OBIETTIVI

Il ruolo strategico del brand nella creazione di valore per il mercato è centrale, con particolare focus alle dinamiche del settore luxury. L'obiettivo è **comprendere come costruire e far evolvere un brand forte e distintivo in contesti competitivi**, attraverso le logiche del brand management. Viene inoltre sviluppata la capacità di progettare la brand experience, analizzando come costruire esperienze coerenti e coinvolgenti lungo tutti i touchpoint.

MODULI TRASVERSALI

MODULO 8

**BUSINESS
PERFORMANCE
& OPERATIONS**

OBIETTIVI

Analisi delle dinamiche del retail management e delle leve per **generare valore attraverso una gestione efficace dei punti vendita e dei canali distributivi. L'obiettivo è fornire strumenti per leggere le performance commerciali**, ottimizzare l'organizzazione retail e supportare decisioni orientate al miglioramento dei risultati, alla coerenza dell'esperienza cliente e alla sostenibilità del modello di business.

MODULO 9

**PEOPLE,
ORGANIZATION
& SUSTAINABILITY**

OBIETTIVI

Esplorazione del ruolo delle persone e delle organizzazioni nello sviluppo di strategie di retail sostenibile e nella creazione di valore nel lungo periodo. L'obiettivo è comprendere come leadership, cultura aziendale e gestione delle risorse umane possano guidare l'evoluzione dei modelli retail, promuovendo approcci orientati alla responsabilità, all'etica e alla crescita sostenibile del business.

ATTIVITÀ ESPERIENZIALE E INTERAZIONE CON IL MONDO DELLE IMPRESE

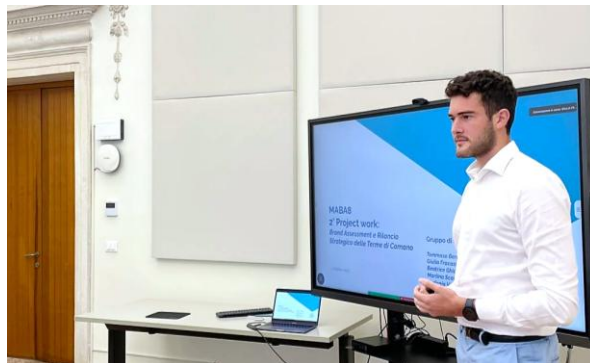
PROJECT WORK

Rappresentano la componente fondamentale del programma dei Master CUOA. In queste attività gli allievi, lavorando come **team di consulenti**, analizzano i casi proposti e propongono la loro soluzione a problemi aziendali concreti, sotto la guida di professionisti esperti e manager.

L'obiettivo dei project work è di **immergere i partecipanti nell'operatività aziendale reale** sfidandoli a verificare il loro livello di apprendimento e l'applicabilità degli strumenti e dei modelli appresi durante le lezioni.

La **struttura** dei project work prevede:

1. **presentazione dell'azienda e degli obiettivi del progetto** da parte del management aziendale
2. **lavoro in gruppo** da parte degli allievi con la supervisione di professionisti esperti
3. **presentazione finale in plenaria**, davanti ai rappresentanti aziendali, alla direzione scientifica e alla faculty di riferimento coinvolta nel progetto.



COME COSTRUIRE IL PROPRIO VANTAGGIO COMPETITIVO

STAGE

Nella parte finale del percorso formativo, ogni allievo sperimenterà e applicherà le conoscenze acquisite durante il Master attraverso **un'esperienza sul campo in un contesto aziendale, o sviluppando un progetto individuale in collaborazione con consulenti aziendali e manager.**

Lo stage o il progetto individuale, sono parte integrante del percorso master ed è obbligatorio.

Gli allievi vengono accompagnati con:

- **Incontri individuali:** volti alla preparazione del proprio CV e della lettera di presentazione
- **Simulazione di colloqui con le aziende:** un allenamento che aiuta a prendere consapevolezza dei propri punti di forza
- **Presentazioni aziendali:** le aziende presentano le proprie organizzazione e le opportunità di stage
- Organizzazione di **colloqui one to one** con HR e Manager di Funzione.



LEARNING EXPERIENCE

BRAND & RETAIL TOUR

Con l'obiettivo di sviluppare la **capacità di analisi sul campo** e di consentire di verificare in un **contesto stimolante** quanto appreso nel percorso formativo svolto, prevediamo **Tour nazionali e internazionali**, per immergersi in una Learning Experience nell'ambito effettivo delle tendenze di **Brand e Retail**.

Brand tour: all'origine delle strategie, gli allievi andranno a scoprire la genesi dei casi di successo di branding in diversi settori

Retail tour: gli studenti comprenderanno come avviene il *go-to-market*, quali sono le strategie e le tattiche impiegate per conquistare l'attenzione dei Clienti sul mercato.



DIREZIONE SCIENTIFICA & FACULTY



MICHELE BIANCO DIRETTORE SCIENTIFICO

Manager e docente con esperienza Marketing e Sales, affianca imprese e organizzazioni in percorsi di crescita, sviluppo dei modelli di business e posizionamento competitivo.

Fondatore e Partner di Gemba Srl, società di consulenza direzionale, supporta multinazionali e PMI nella progettazione di strategie go-to-market e nello sviluppo di sistemi commerciali strutturati e performanti.

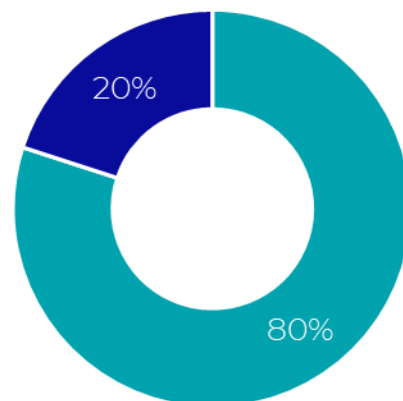
Ha conseguito un PhD in International Business Management e una Laurea Magistrale in Economia Aziendale.

Svolge attività accademica da oltre trent'anni, collaborando con primarie istituzioni nazionali e internazionali: CUOA Business School, Università degli Studi di Padova, Boston University e la Questrom School of Business (USA), contribuendo alla formazione di manager e professionisti su tematiche di marketing e sviluppo internazionale.

La Faculty del Master è un mix ben dosato di **manager, consulenti e professori**, selezionati con attenzione per avere in aula le migliori professionalità per ognuno degli argomenti in programma.

L'approccio pragmatico dei docenti consente di portare in aula contenuti e strumenti immediatamente applicabili nel contesto lavorativo.

- Manager, imprenditori e professionisti
- Docenti universitari



SBOCCHI PROFESSIONALI

Il Master prepara professionisti in grado di assumere ruoli chiave nelle funzioni di Management e consulenza in aziende nazionali e internazionali e organizzazioni complesse.

Di seguito, alcuni ruoli organizzativi di riferimento:

- **District Manager**

figura manageriale responsabile della supervisione, gestione, coordinamento di un insieme di punti vendita all'interno di una specifica area geografica

- **Store Manager**

responsabile della gestione del punto vendita a 360°, dal team alle vendite, assicurando performance commerciali e un'esperienza cliente coerente con il brand

- **Visual Merchandiser**

responsabile della progettazione e implementazione dell'esperienza visiva di vendita, con l'obiettivo di massimizzare vendite, marginalità e coerenza di brand

- **Retail Marketing Manager**

responsabile della pianificazione e coordinamento delle strategie di marketing per il retail, integrando canali online e offline per rafforzare il posizionamento del brand

- **Digital / Marketing Specialist**

coerente con la strategia di brand e commerciale analizza il mercato e i comportamenti dei consumatori per sviluppare campagne digitali e strategie di comunicazione efficaci

- **E-Commerce Manager**

gestire piattaforme di vendita online, ottimizzando user experience, conversioni e performance commerciali

- **Category Manager & Merchandiser**

gestione strategica ed economica di una categoria di prodotto, lungo l'intera filiera retail: dall'assortimento all'acquisto, dal pricing alla promozione, fino alla resa a scaffale e alla performance di vendita e marginalità

I PLUS

PLACEMENT

A soli 6 mesi dalla conclusione, **gli allievi intraprendono una professione coerente con gli obiettivi del loro corso.**

Nelle precedenti edizioni dei Master oltre il 90% degli allievi si è collocato stabilmente a 6 mesi dalla conclusione del percorso.

SELF IMPROVEMENT

Il Master è un laboratorio nel quale gli allievi possono allenare le soft skills e confrontarsi in simulazioni tipiche dei contesti lavorativi, rileggere e interpretare le dinamiche individuali e di gruppo che si presentano.

Le attività:

- **counselling individuale:** colloqui one to one finalizzati a riconoscere e valorizzare le caratteristiche personali efficaci per una crescita professionale
- **attività di gruppo:** esperienze volte a valorizzare il coinvolgimento attivo di ogni partecipante al fine di creare comunicazioni e relazioni costruttive per il raggiungimento di obiettivi condivisi
- **team building:** esercitazioni svolte all'aperto, che portano i singoli e il gruppo a sviluppare e sperimentare le competenze necessarie al lavoro in team
- **orientering:** attività svolte con il supporto di strumenti di orientamento finalizzati attuare scelte strategiche che consentano la conoscenza e l'esplorazione di un ambiente nuovo.



MARIA CHIARA SERGOTTI

Responsabile sviluppo abilità manageriali, Psicologa del lavoro e dello sport, docente e consulente CUOA, **esperta di sviluppo competenze emotive, di Team Building, di dinamiche di gruppo, di mental training e coaching.**

ALUMNI CUOA: I VANTAGGI DELLA COMMUNITY



LIFELONG LEARNING

- Startup Strategy
- Networking Lab
- Lifelong Learning Program
- Sconti e agevolazioni riservati



NETWORK

- Aperinetwork
- Aperiwebinar
- Reunion
- Eventi sportivi
- Articoli CUOA Space
- Gruppo LinkedIn



JOB CAREER CENTER

- Career Network
- Career Day
- Career Speed Date
- Career Coaching personalizzato
- Piattaforma online Jobcareer Center
- Incontri con aziende partner
- Partnership Higher Education EFMD



SOFT SKILLS

- Coaching individuali
- Emotional Intelligence Coaching

OPEN BADGE

CUOA Business School, coerentemente con lo sviluppo di soluzioni digitali e sostenibili, ha avviato un progetto di **certificazione digitale**, in allineamento con le direttive e gli standard nazionali e internazionali.

L'Open Badge è un **Attestato digitale riconosciuto a livello internazionale**, che certifica le conoscenze e le competenze acquisite dall'Allievo nel corso dell'attività formativa e/o esperienziale.



NETWORKING

Grazie ad un forte legame con le aziende, con loro e per loro progettiamo soluzioni formative flessibili e rispondenti alle specifiche.

Così offriamo a giovani, manager e imprenditori un'opportunità unica: entrare a far parte di una comunità internazionale di manager e professionisti.

ALUMNI CUOA

Sono oltre 6.200 gli Alumni CUOA. Una comunità unica, fatta di manager all'avanguardia, imprenditori di successo e giovani in ascesa.

Un network consolidato in cui il patrimonio delle esperienze e delle relazioni personali e professionali viene condiviso per creare le migliori opportunità di crescita e di affermazione.

Gli Alumni CUOA contribuiscono in modo concreto alla crescita di CUOA: portando la loro testimonianza professionale all'interno dei Master, infatti, forniscono modelli concreti e immediatamente fruibili nella realtà aziendale.

JOB CAREER CENTER

La sua principale attività consiste nel costante monitoraggio e aggiornamento della carriera dei diplomati Master CUOA e nell'analisi delle richieste di mercato, per sviluppare una stretta sinergia tra l'eccellenza dei nostri Alumni e le esigenze delle aziende partner.

LIBRARY

Con la **Digital Library CUOA**, intuitiva e supportata da tutti i dispositivi elettronici, l'allievo avrà la possibilità di accedere a una vasta gamma di materiali didattici, tra cui:

- articoli accademici,
- e-book
- pubblicazioni internazionali multilingue
- country economic reports
- industry reports
- case studies.



COSTI

QUOTA DI ISCRIZIONE

€ 13.500 + I.V.A.

Da versare in quattro rate.

LE SELEZIONI

Il processo di selezione prevede:

- analisi del curriculum vitae
- test psicoattitudinali
- colloquio motivazionale (su appuntamento in sede oppure on line)

I candidati ammessi potranno confermare la loro partecipazione **entro il 14 Ottobre 2026** sottoscrivendo il contratto di iscrizione e versando la prima rata della quota di partecipazione.

Il Master è riservato a **20 partecipanti**, con eventuali inserimenti oltre il numero massimo a discrezione della Direzione CUOA.

AGEVOLAZIONI

Per iscrizioni anticipate rispetto all'avvio del Master, si applicano le seguenti agevolazioni temporali:

- Be First (- 10%), per acquisto e pagamento almeno 90 giorni prima dell'avvio del Master
- Early Bird (- 5%), per acquisto e pagamento almeno 30 giorni prima dell'avvio del Master

È inoltre prevista una sola tipologia di sconto a scelta tra quelli di seguito indicati:

- 20% per i familiari dei dipendenti di Soci Sostenitori CUOA
- 15% per i residenti fuori Regione Veneto
- 5% con laurea magistrale o laurea specialistica, età inferiore o uguale a 25 anni (alla data di iscrizione) e voto di laurea uguale o superiore a 105/110 o equivalente
- 5% con laurea triennale, età inferiore o uguale a 23 anni (alla data di iscrizione) e voto di laurea uguale o superiore a 105/110 o equivalente.

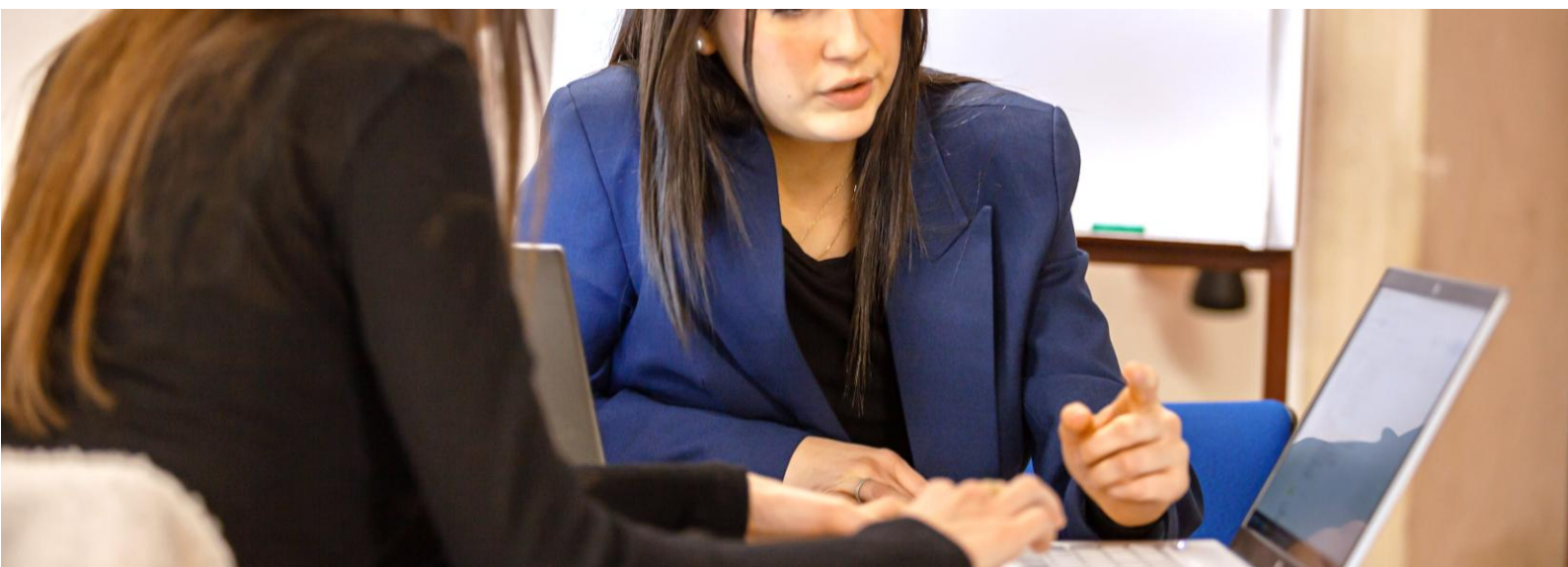
Gli sconti sopra indicati non sono applicabili ai beneficiari di borse di studio pubbliche e/o private.

Potrebbero essere disponibili altre eventuali agevolazioni economiche. In tal caso, è necessario verificare l'applicabilità degli sconti sopra riportati direttamente con la scuola.

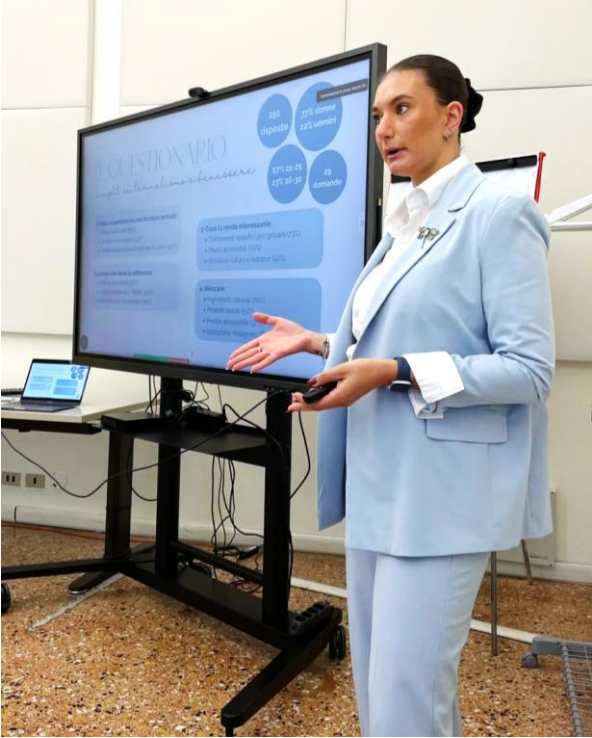
BORSE DI STUDIO E PRESTITI D'ONORE

Da sempre il CUOA sostiene le aspirazioni e i talenti, per questo sono previste borse di studio, erogate da aziende partner del CUOA e prestiti sull'onore.

Maggiori informazioni alla pagina.
<https://formazione.cuoa.it/it/corsi/master-in-retail-management-e-marketing>



**L'ESPERIENZA IN CUOA
BUSINESS SCHOOL**





SEDE DIDATTICA VILLA VALMARANA MOROSINI

Dove nel passato veniva coltivato il nutrimento per il corpo, oggi coltiviamo il talento.

Villa Valmarana Morosini, maestoso edificio alle porte di Vicenza progettato nel 1724 dall'architetto Francesco Muttoni (scuola del Palladio), è la sede di CUOA Business School.

L'antica domus agricolae situata ad Altavilla Vicentina è un luogo storico dove il connubio tra barocco e neoclassicismo palladiano ha dato vita a una tra le ville più imponenti del Veneto.

Il Centro Congressi CUOA offre numerosi spazi moderni e qualificati: l'Aula Zanussi (Sala Convegni) per attività formativa ed eventi, aule e salette per riunioni e lavori di gruppo.

Tutti gli spazi sono dotati di attrezzature tecnologiche funzionali alla didattica e copertura Wi-Fi.

CUOA Business School ha sede in una villa storica.

Per eventuali richieste e/o segnalazioni relative alla presenza di barriere architettoniche, contattare la Segreteria CUOA Executive Education, tel. 0444 333711.

ALCUNE AZIENDE CHE HANNO COLLABORATO CON NOI NELLE ULTIME EDIZIONI DEI MASTER

A

AGF88 HOLDING
ACQUA MINERALE SAN BENEDETTO
ALLEGRI
AMAZON
ARPER
ASKOLL
ASPIAG
AUTOGRILL
AUTOMOBILI LAMBORGHINI

B

BAT GROUP
BAXI
BENETTON GROUP
BIBETECH
BIRRA PERONI
BISAZZA
BOTTEGA VENETA
BRAVO
BRAZZALE

C

CALZEDONIA
CAMPAGNOLO
CASA SELECT
CEREAL DOCKS
COESIA

D

DAINESE
DECATHLON
DE'LONGHI
DE RIGO
DFS ITALIA
DIADORA
DIEGO DALLA PALMA
DIESEL
DIGITAL DUST
DUCATI

E

EDIZIONE HOLDING
ESSELUNGA
ESTEL

F

FASHION BOX (REPLAY)
FIORITAL
FOPE
FRANKE
FRESCOBALDI

G

GEOX
GHEMBA
GIASCO
GIBUS
GIMI
GIORGIO ARMANI OPERATIONS
GOLDEN GOOSE
GOOGLE
GRUPPO PAM
GRUPPO LUNELLI

H

HONDA

I

IL GUFO
ILLY 'CAFFE'
INGLESINA
INTARGET
INTERCOSS
ITALIAN EXHIBITION GROUP

J

JULIUS MEINL

K

KERING
KPMG

L

L'OREAL
LA BRENTA
LA CESENATE
LA RINASCENTE
LAGO
LG – Signature Kitchen Suite
LEVI'S
LEROY MERLIN
LIDL
LOCMAN
LOISON
LUCKY BREW
LUXOTTICA
LUXY
LVMH

M

MAISON MARGIELA
MARS
MARCHON EYEWEAR
MARZOTTO LAB
MASTER ITALIA
MAX MARA
MERLATA BLOOM
MICROSOFT ITALIA
MONCLER
MONDELEZ INTERNATIONAL
MONTURA
MORATO PANE

N

NIELSEN
NIKE
NONNO NANNI
NTT DATA

O

OVIESSE

P

PEDON
PINARELLO
PORSCHE ITALIA
PRESTIGE
PUNTO CIEMME ARREDA
PWC

Q

QUELLO GIUSTO

R

RIELLO GROUP
RIGONI DI ASIAGO
ROSSIMODA

S

SAFILO
SELLE ROYAL
SIEMA'N
SILIKOMART
SODASTREAM
SONEPAR ITALIA
SONUS FABER
STAFF INTERNATIONAL
STOREIS

T

TECNICA GROUP
TETRA PAK
TIGOTÀ
TWICH

U

UNIFARCO
UNIFRUTTI GROUP
UNOX
URSINI

V

VALENTINO FASHION GROUP
VALSOIA
VENETA CUCINE
VICENZI GROUP
VIMAR
VODAFONE ITALIA
VOLKSWAGEN

Z

ZAMPERLA
ZAMBON
ZORDAN



CUOA BUSINESS SCHOOL

Villa Valmarana Morosini Via G. Marconi, 103 36077 Altavilla Vicentina (VI)
T. +39 0444 333711 info@cuoa.it | www.cuoa.it



STAMPA SU CARTA DCP WHITE